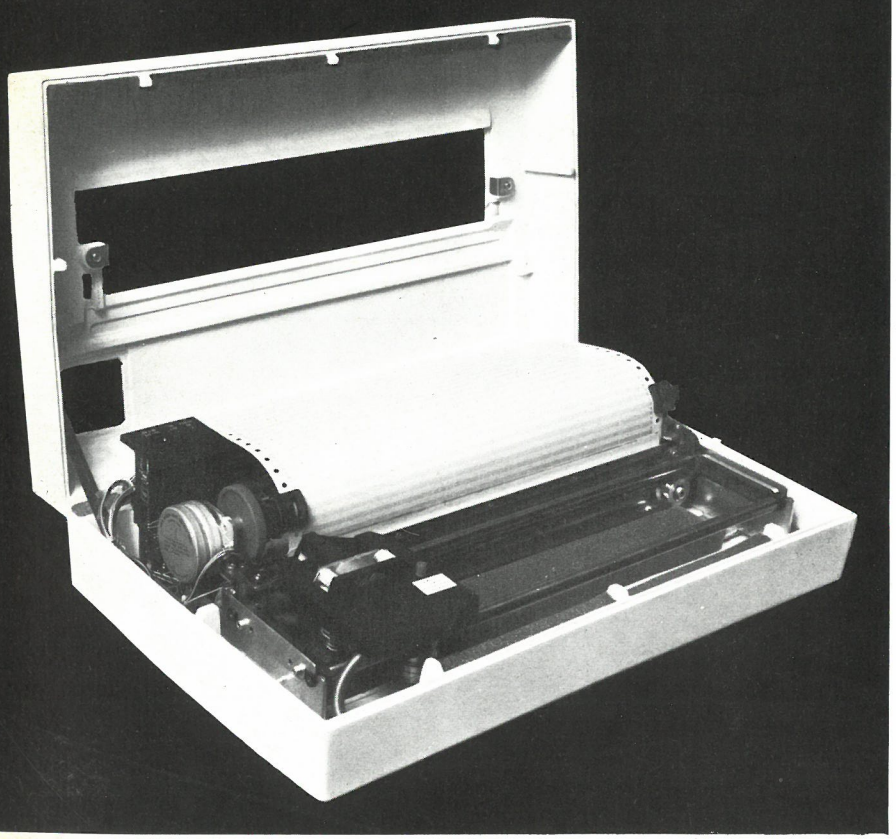
anno XV - numero 9
settembre 1980
mensile

FPDM-213

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

S. 30: NOVITÀ HONEYWELL



ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 213
RPNH 170

In questo numero

2 · Una nuova stampante per il mercato OEM: la S. 30

3 · Honeywell in Cina

4 · Decisa dal CONI l'automazione del Totocalcio: un lavoro per la HISI

6 · Intervista con Mario Vischi

7 · Riunione a S. Margherita

9 · Congresso di Firenze

12 · Finiture protettive e decorative

14 · SMAU '80: la partecipazione HISI

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.01.621/93.09.411)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5278651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Direzione Assistenza Clienti
44, via Nuvolone, 20156 Milano
(02-32.41.46)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

panoramaHISI

anno XV - numero 9
settembre 1980
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto De Benedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Adriano Molini, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

La HISI presenta allo SMAU 80 una nuova stampante per il mercato OEM: la S. 30.

Le oltre 25.000 stampanti seriali a matrice ad impatto prodotte lo scorso anno negli stabilimenti di Caluso fanno della HISI la società europea leader nel ramo, nonché una delle maggiori produttrici in campo mondiale.

Con i suoi 20 e più modelli di stampanti seriali, la nostra società è in grado di capire tutti i possibili campi di applicazione di questo tipo di « printer ».

Allo SMAU '80 (18-23 settembre) la filiale OEM sarà presente con quattro stampanti ai vertici della attuale gamma.

La teleprinter R 28 destinata ad impieghi di vario tipo in cui si richieda un elevato rendimento, come stampante di sistema, stampante remota, hard copy collegata ad un video terminale e, nella versione dotata di tastiera alfanumerica, terminale interattivo scrivente. (La sua velocità è di 180 caratteri per secondo con stampa bidirezionale con percorso ottimizzato.)

La Lina 26 tipica output printer ad interfaccia parallela con velocità di 160 caratteri per secondo con stampa bidirezionale a percorso ottimizzato.

Accanto a queste due macchine, che possono essere considerate il punto di arrivo dell'evoluzione della serie 20, allo SMAU saranno presenti anche la recente S 10 e la nuova S 30.

La S 30 a 132 colonne di stampa si affianca alla S 10 a 80 colonne di stampa.

Assolutamente identiche come meccanica, elettronica e design, queste due stampanti sono state progettate per applicazioni in connessione con personal business computer. Un mercato, quest'ultimo, in grande espansione.

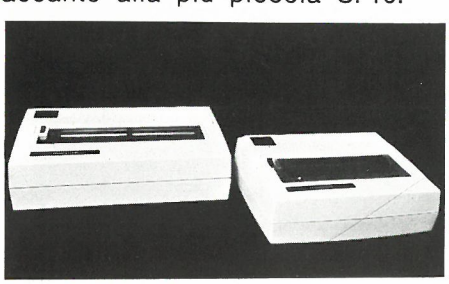
La S 30 offre le stesse prestazioni della S 10 e cioè: 80 cps con stampa bidirezionale ottimizzata, interfaccia parallela « Centronics » e seriale, 1.200/9.600 bps di trasmissione, buffer di linea.

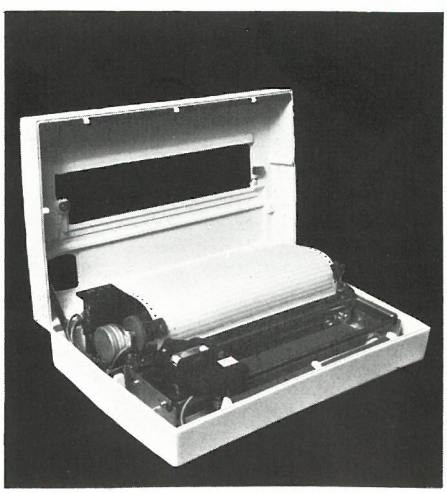
Elemento caratterizzante la S 10 e la S 30 è la grande semplicità della meccanica e l'elettronica contenuta in un'unica piastra.

L'essenzialità del progetto, la qualità della meccanica, la non necessità di manutenzione preventiva, l'ottimo design e il costo contenuto fanno prevedere per la S 30 lo stesso lusinghiero successo ottenuto con la S 30.

In copertina

Nella foto di copertina di questo mese un'immagine della meccanica della nuova stampante seriale S. 30, raffigurata anche qui sotto accanto alla più piccola S. 10.





FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

Ristrutturazione DGAD nella Formazione e nelle R.E.

Annunciata in una riunione convocata in via Vida il 27 giugno da Gian Carlo Vaccari, direttore generale Attività Diversificate, viene definita, a partire dal 1° luglio, la nuova struttura organizzativa delle attività di Formazione e di Relazioni Esterne della nostra società.

La precedente Direzione Formazione & Relazioni Esterne viene scissa in due strutture autonome, che rispondono direttamente all'ing. Vaccari.

La prima struttura, la Direzione Formazione, condotta da Franco Filippazzi, ha le seguenti responsabilità: acquisizione per tutta l'azienda del *know-how* tecnico riguardante tutti i prodotti sviluppati nell'ambito del gruppo; formazione sui sistemi per clienti, per il pubblico e per il personale HISI e delle consociate; formazione generale sull'informatica per i clienti, per il pubblico e per il personale interno; formazione manageriale per il personale HISI; rapporti con le università, le associazioni scientifiche e tecniche in Italia e all'Estero.

Il prof. Filippazzi mantiene inoltre la funzione di consulente della Direzione Aziendale per i problemi della ricerca scientifica.

La Direzione Relazioni Esterne, la cui guida viene presa da Enrico Guidotti ha la responsabilità delle relazioni pubbliche; dei rapporti con la stampa; della promozione e pubblicità; delle comunicazioni interne.

Espansione Honeywell in Portorico

La Honeywell ha recentemente concluso un accordo con la Puerto Rico Industrial Development Company della Economic Delevopment Administration (Formento) per l'edificazione di uno stabilimento di produzione per oltre 4.200 mq nella città di Vega Baja.

La nuova fabbrica, che diverrà operativa dal marzo dell'81, sarà dedicata alla produzione di terminali ed equipaggiamenti correlati, triplicando in tal modo le capacità produttive dell'azienda già impegnata, nell'isola, nella costruzione di terminali. Già dal 1977, infatti, opera nella più orientale delle Grandi Antille una unità manifatturiera, creata dalla Incoterm de Puerto Rico che ora, dopo l'accordo con la Honeywell, ha assunto la nuova denominazione di HIS de Puerto Rico Inc., interamente sussidiaria Honeywell.

Le fabbriche Honeywell dello stato associato agli USA (i cui abitanti sono cittadini statunitensi senza diritto di voto alle elezioni, pur avendo propri rappresentanti al Congresso), integreranno la produzione di terminali che vengono costruiti nel Massachusetts, rispondendo alla rapida crescita della domanda per questa linea di prodotti Honeywell.

La seconda fabbrica Honeywell crea 150 nuovi posti di lavoro. ☆

Una maschera molto carina

La trasparenza che questa ragazza ci mostra è una maschera per la fotoincisione di un circuito stampato di una piastra.

Come si vede chiaramente, sono segnati i tracciati di collegamento dei componenti che verranno realizzati con un processo di fotoincisione.

E' questa l'ultima fase di un complesso procedimento che ha come obiettivo la massima precisione che la tecnologia moderna consente di raggiungere.

☆

HONEYWELL IN CINA

Cerimoniosamente cinese l'inaugurazione di un punto di servizio di apparecchiature di controllo industriale a Shanghai.

La Yamatake-Honeywell, operante in Giappone, ha compiuto un significativo debutto aprendo un nuovo punto di servizio per apparecchiature di controllo industriale a Shangai, una delle principali metropoli cinesi.

La cerimonia di inaugurazione della stazione di assistenza è stata celebrata il 16 aprile presso lo Shanghai Petrolchemical Complex (S.P.C.). Oltre ottanta ospiti in rappresentanza delle maggiori unità produttive cinesi del settore petrolchimico sono stati presenti alla « vernice » offerta da Harvo Okinobu, presidente della Yamataka-Honeywell e da Xu Yijun, direttore generale dell'S.P.C. In rappresentanza della Honeywell, J.A. Grimes, vice presidente della « Regione Estremo Oriente », e R.W. Kennan direttore divisionale del *Marketing*.

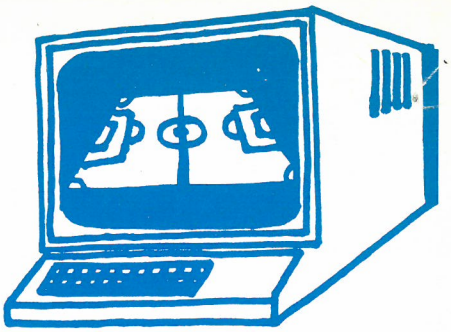
L'avvenimento è stato riportato dai principali giornali della Repubblica popolare e diffuso anche da radio e televisione.

La nuova presenza Honeywell, locata presso lo S.P.C., è dedicata all'assistenza delle strumentazioni industriali Yamataka ed Honeywell importate in Cina: a tal riguardo, l'azienda giapponese, ha anche inviato due tecnici per la formazione dei *service engineer* cinesi del nuovo punto di servizio.

☆

La fortuna, il football, e gli elaboratori Honeywell per gli sportivi italiani

Decisa dal CONI l'automazione del Totocalcio



(Dis. EMILIO UGGERI)

Il Consiglio Nazionale del CONI (Comitato Olimpico Nazionale Italiano) ha accolto nei giorni scorsi la proposta della Giunta di procedere all'automazione del concorso pronostici Totocalcio.

Il progetto prescelto è quello presentato congiuntamente dalla Mael Computer, dalla Honeywell Information Systems Italia e dalla Data Management. Esso prevede (ed è stata questa una delle ragioni della scelta) l'impiego di apparecchiature interamente progettate e prodotte in Italia (nel Mezzogiorno per quanto riguarda la Mael, che ha sede a Carsoli in Abruzzo, in Lombardia e in Piemonte per quanto riguarda la Honeywell I.S.I. che ha centro di progettazione a Pregnana Milanese e stabilimenti di produzione a Caluso in provincia di Torino).

Secondo il progetto prescelto le 13.500 ricevitorie del Totocalcio verranno dotate di speciali macchine convalidatrici (appositamente realizzate dalla Mael), in cui verranno introdotte le schedine compilate dai giocatori. In parte diverse dalle attuali, queste schedine verranno compilate segnando una crocetta su caselle predisposte (la segnatura è unica, al posto delle tre scritture oggi richieste, il che elimina gran parte degli errori e delle contestazioni in cui si incorre attualmente), e consentono di giocare contemporaneamente colonne e sistemi comunque composti. Le schedine verranno lette automaticamente dalla convalidatrice che calcolerà e visualizzerà per il giocatore l'importo della giocata, convaliderà le schedine con appositi annulli (in luogo degli attuali bollini), tradurrà le segnature nei normali segni 1, X, 2 su un tagliando figlia e un tagliando matrice (che verranno automaticamente separati), conserverà questi ultimi e riporterà su una speciale banda contenuta in una cartuccia tutti i dati relativi alle giocate.

Queste cartucce verranno trasferite alla chiusura delle giocate a una delle quattordici direzioni di zona del Totocalcio. I dati in esse contenuti verranno automaticamente introdotti, attraverso appositi lettori ottici realizzati ancora dalla Mael, negli elaboratori Honeywell (anch'essi progettati e prodotti in Italia) di cui le zone saranno dotate e che provvederanno (oltre ai necessari compiti amministrativi) alla determinazione del monte premi (in collegamento con la sede centrale del CONI-Totocalcio) e, al termine delle partite, all'immediata individuazione delle schedine vincenti (tutte le schedine essendo state trasferite su dischi magnetici, questa elaborazione richiederà tempi dell'ordine dei minuti).

La Data Management, società di servizi di informatica consociata del Credito Italiano, provvederà alla supervisione tecnica e all'assistenza operativa per le attività elaborative svolte nelle zone.

I vantaggi del nuovo sistema (oltre che di tipo economico, i costi di gestione venendo ridotti di circa il 20% rispetto a quelli attuali) risiedono soprattutto nella completa sicurezza (tutti i dati essendo registrati su supporti magnetici, qualunque evento verificatosi in un momento qualsiasi del processo potrà venire ricostruito con estremo dettaglio), e nella velocità di spoglio (le quote potranno essere comunicate praticamente prima che il pubblico lasci gli stadi), senza che ciò comporti complicazioni per il giocatore, al quale anzi le operazioni di giocata saranno rese più semplici.

Il sistema, che può essere considerato il più avanzato oggi progettato nel mondo nel campo dei concorsi a pronostici, consentirà tra l'altro di far fronte a qualsiasi punta e incremento nei volumi di gioco e potrà essere esteso senza particolari difficoltà a concorsi analoghi.

Il progetto avrà una prima realizzazione pilotata su 200 ricevitorie fin dal prossimo campionato di calcio e verrà esteso all'intera rete con la stagione 1982/1983.

(G. R.)

Presentazione DPS 4 a Catania

Pubblichiamo una foto scattata in occasione della presentazione del DPS 4 a Catania. La manifestazione è stata organizzata negli austeri saloni settecenteschi del Palazzo del Toscano. L'affluenza di pubblico proveniente da Catania e dalle province della Sicilia Orientale è stata notevole.

Con il sistema è stato presentato anche il PAC 80 che ha riscosso l'interesse di quanti vedevano nell'insieme del prodotto (*hardware* e *software*) la soluzione ai loro problemi contabili.

Diverso trattamento ha avuto lo IPS. I vari moduli sono stati vagliati accuratamente in prevalenza da utenti già esperti che hanno dimostrato tutto il loro compiacimento per le funzionalità del prodotto.

A livello *hardware* ciò che ha più affascinato è stata la moderna architettura del sistema. L'alta capacità elaborativa, che ha permesso ai visitatori di vedere l'esecuzione contempornea di più attività, ha favorevolmente impressionato i presenti dando la sensazione di trovarsi al cospetto di un elaboratore di ben diverse dimensioni; tutto ciò in contrasto con la compattezza e l'eleganza del DPS 4.

(Gerardo Gambino)

Nuovo numero telefonico a Pregnana

Dalla prima decade del mese di settembre entrerà in funzione presso il Centro di Ricerca e Progettazione della Honeywell il servizio di selezione telefonico passante.

Il nuovo numero è (02) 9336-1.

Le linee in entrata, che possono accedere contemporaneamente a questo numero, sono dieci.

Per circa sei mesi verranno mantenuti in attività anche i vecchi numeri. ☆

La Honeywell Information Systems Italia ha perso due validi collaboratori,

Ettore Carnelli

del Servizio Operating System alla Direzione Progettazione Software di Pregnana Milanese e

Aldo Profumo

responsabile della Direzione Business Planning presso la Sede, in via Pirelli.

Tutti i dipendenti HISI ricordano i colleghi prematuramente scomparsi.

Tintoretto, Rubens e Salvator Rosa salutano l'arrivo del DPS 4 a Roma

Presentato nello storico Palazzo Colonna il nuovo elaboratore Honeywell DPS 4 ad un pubblico valutabile intorno alle 600 unità.

Fondato nel 1654 dal cardinale Girolamo Colonna il palazzo omonimo fu progettato e costruito dall'architetto Antonio del Grande ed alla sua morte, nel 1671, seguito da Girolamo Fontana.

Affrescato da Sebastiano Ricci, da Giuseppe Chiari, da Giovanni Coli e Filippo Gherardi e da Giovanni Paolo Schor il Tedesco, pavimentato con gli intarsi di marmo provenienti dal tempio del Sole eretto da Aureliano (270-275) sul Quirinale, buon esempio di barocco romano, il palazzo fu inaugurato da Filippo Onofrio nel 1703.

Questo simbolo dell'espressione artistica della Controriforma trionfante, che usciva dalla severità e dal rigore della Riforma per esaltare la potenza della fede riconfermata, simbolo dell'arte delle grandi famiglie principesche che nelle ville e nei palazzi esibivano il fasto del loro potere, è stato scelto per ospitare la presentazione nella capitale di un prodotto che, con un po' di enfasi, può essere considerato quasi come un simbolo: una macchina di altissima tecnologia interamente progettata in Italia, il DPS 4 Honeywell.

La manifestazione, tenutasi dal 12 maggio al 16 luglio, ha registrato un importante successo di pubblico, valutato in 580 persone in rappresentanza di 345 tra aziende ed enti ed ha creato i presupposti per la firma di tutti quei contratti che hanno consentito alla filiale Sistemi di base Lazio di primeggiare nell'apposita gara indetta dalla Direzione commerciale IDS tra le filiali.

Una nota finale: la pinacoteca privata della famiglia Colonna (quadri dei più grandi pittori, dal Ghirlandaio al Botticelli, da Rubens a Girolamo Bosch) è stata riaperta, nelle giornate di maggior importanza, in esclusiva per i nostri ospiti.

(notizia segnalata da Lapo Gianni)
Roma

Nelle fotografie: un'immagine del DPS 4; due scorci del palazzo Colonna; Paolo Lupo, in centro, e Lapo Gianni a sinistra, a colloquio con un cliente; Michele Cimino, accompagnato da Enrico Rivera e dal dr. Gianni, visita i saloni della galleria.

Un DPS 4 alla Sopal di Roma

Oltre che la gestione contabile, al DPS 4 per il quale la Sopal (Società Partecipazioni Alimentari) di Roma ha recentemente firmato il contratto, verrà affidata la ricerca documentaria aziendale. Inoltre il *computer* Honeywell verrà programmato per essere in grado di supportare il servizio legale della società.

Queste le utilizzazioni dell'elaboratore DPS 4/41 – sostituente un Sistema 32 –, così configurato: 385 K*byte* di memoria principale, stampante di sistema a 300 linee per minuto, tre video sincroni VIP 7854 R ad uno dei quali asservita una stampante seriale TTU 1126 a 120 caratteri per secondo.

(notizia segnalata da Stefano Fossati Montelatici)
Roma

L.62 PIN-UP!

L'elaboratore Honeywell sulla copertina dell'house organ della Johnson Wax.

Il mensile « Il Mafioso » edito dalla Johnson Wax S.p.A. di Arese ha dedicato la copertina del mese di marzo al Centro di elaborazione dei dati dell'azienda dove opera un *computer* Honeywell livello 62.

La Johnson Wax (150 prodotti in listino per la cura della Casa, dell'auto, per l'igiene e per la manutenzione delle grandi superfici delle comunità; 200 dipendenti; 30.000 clienti ai quali emette 600.000 righe di fatture all'anno; 44 miliardi di fatturato nel 1978), si serve dal 1978 di un 62/40 che opera in tempo reale con 6 terminali video ed uno scrivente.

All'applicazione dell'elaboratore Honeywell, PanoramaHISI ha dedicato un articolo di Vittorio Di Nunno nel numero 2/febbraio 1980.

(notizia segnalata da Ivano Tubertini)

INTERVISTA CON MARIO VISCHI

PanoramaHISI ha incontrato questo mese il direttore degli stabilimenti Honeywell di Caluso, ing. Mario Vischi. Temi importanti ed interessanti per tutti, l'attuale situazione dell'unità produttiva che realizza DPS 4 e SPPL e gli sviluppi futuri.

Mario Vischi è nato a Reggio Emilia nel 1938. Segue i corsi di studio (fino al conseguimento della licenza liceale) a Bologna, per trasferirsi poi a Milano, dovi si laurea in ingegneria elettronica al Politecnico.

Nel 1962 entra nell'allora Olivetti Divisione Elettronica, e segue l'azienda nell'evolversi delle sue denominazioni societarie.

Lavora fino al 1970 (l'anno in cui l'azienda assume l'attuale ragione sociale dopo essere stata per alcuni anni General Electric), nella Progettazione, dapprima a Borgolombardo, poi dal 1964, a Pregnana. In questi otto anni si dedica alla progettazione di alimentatori, poi (dal '64) ai problemi di qualità della progettazione e ntl '67 assume la responsabilità del servizio Qualità di Progettazione.

Dal 1970 al '72 è responsabile del servizio Ingegneria di Manutenzione (come allora si chiamava) nell'ambito dell'Assistenza Tecnica.

I susseguenti due anni lo vedono responsabile del Product Planning nell'azienda. Dal 1975 è a Caluso: quattro anni come responsabile della Direzione Materiali dello stabilimento e dal 1° gennaio '79 come responsabile della Direzione Produzione.

Ing. Vischi, ci può descrivere gli stabilimenti di Caluso, come essi oggi si presentano?

I nostri stabilimenti sono inseriti in una superficie totale di 125.000 mq interamente di proprietà Honeywell: una superficie, per fare un esempio, equivalente a circa 25 campi di calcio! Di questa, l'area coperta è oggi di 37.000 mq. L'unità produttiva è divisa in due parti, lo stabilimento Nord ed il Sud, separate dalla strada che da Caluso conduce a Mazzé.

L'insediamento ha già una sua storia: deriva infatti dalla modernizzazione e dall'ampliamento dei fabbricati di un'industria tessile risalente, per il nucleo principale, al 1890.

Oggi a Caluso lavorano 1.050 persone nella Produzione e circa 200 appartenenti ad altri settori aziendali, quali il Personale, l'Amministrazione, il Marketing.

Il bagaglio di un'esperienza ventennale nel campo delle apparecchiature Edp accompagna oggi Caluso che è giunta alla quinta generazione di unità centrali (dopo Elea, G 115, G 130, Livello 62) con l'attuale DPS 4. Per quanto poi riguarda le unità periferiche, l'esperienza passata – ripeto, di venti anni – si basa sulla produzione di stampanti parallele, lettori di schede, unità a nastro magnetico di diverse generazioni per arrivare ai prodotti attuali che sono principalmente la famiglia di stampanti seriali e le unità a nastro magnetico di tipo *cluster*.

Nel descrivere Caluso non posso non ricordare come esso rappresenti l'unica unità produttiva integrata con la progettazione nel settore dei sistemi di elaborazione automatica dei dati del nostro paese e la più grande d'Europa nel campo delle stampanti seriali: il prodotto SPPL inoltre è tra tutti i prodotti HIS quello a più alti volumi di produzione.

Come si caratterizza Caluso rispetto alle altre unità produttive della Honeywell, la quale conta nel mondo 67 tra centri di ricerca e stabilimenti di produzione?

Lo stabilimento di Caluso si caratterizza per un maggior grado di integrazione verticale dei processi produttivi: per il fatto cioè che un maggior numero di lavorazioni viene realizzato all'interno dello stabilimento stesso, anziché essere acquisito da fornitori esterni.

Cito a tal riguardo, in particolare, l'officina meccanica (sia ad asportazione di truciolo che carpenteria metallica); la produzione di supporti stampati (anche del tipo multistrato); la progettazione di apparecchiature di collaudo nella quale abbiamo una lunga tradizione e con la quale abbiamo raggiunto risultati tanto importanti che esse possono essere utilizzate anche da parte di altre consociate.

Il 1980 è per la HISI l'anno del DPS 4, e con esso di novità nella famiglia delle stampanti seriali: sono di quest'anno infatti S 10 e S 30. Che cosa è significato e significa questo per la fabbrica?

Per quanto riguarda il sistema, l'impegno di Caluso si è iniziato molto prima della data dell'inserimento di produzione. Si può dire che è incominciato col progetto, per la messa a punto dei processi produttivi e, soprattutto, per l'impostazione delle nuove apparecchiature di collaudo. Citerei in particolare un'apparecchiatura per la prova funzionale delle piastre più complesse totalmente disegnata a Caluso, che raggiunge prestazioni veramente d'avanguardia nel senso di velocità di esecuzione e di copertura di *test* effettuati.

In termini di preparazione delle persone, ed in particolare degli specialisti di collaudo, il *training* si è iniziato nel 1978: quasi due anni prima dell'inizio della produzione. L'impegno è ora quello di avviare la produzione di un sistema sofisticato con una « rampa di salita » (*aumento delle quantità prodotte mese per mese, N.d.R.*) che deve giungere in sei mesi ai volumi produttivi che il Livello 62 ha raggiunto in 2 anni.

Per ottenere questi risultati è stata allestita una nuova linea di montaggio-rodaggio-collaudo finale-spedizione del sistema.

Su questa linea confluiscono, all'inizio, struttura, piastre, alimentatore, costruiti precedentemente, per formare un sistema che esce dalla linea già imballato, pronto per la spedizione in tutto il mondo.

A monte di questa nuova linea sono stati introdotti nuovi processi produttivi, quali la realizzazione di supporti stampanti multistrato, la costruzione delle strutture (cioè le carrozzerie, o mobili), il nuovo impianto di verniciatura di queste ultime.

E per quanto concerne le stampanti?

Anche per quanto riguarda le stampanti, il 1980 è un anno di grosso impegno per la produzione.

Anzitutto per l'incremento dei volumi: si può già stabilire che aumenterà del 50% nell'80 rispetto al '79.

In secondo luogo si avvia in questo 1980 la produzione delle due nuove famiglie di stampanti S 10 e S 30.

Per rispondere a queste esigenze è in atto una completa ristrutturazione delle aree produttive che parte dal completamento del nuovo fabbricato nell'area Sud dedicato ai nuovi impianti di finitura e verniciatura. L'inaugurazione di questa nuova vasta area ha consentito l'espansione della superficie disponibile nel fabbricato principale per il montaggio ed i *test* dei prodotti. Si sono già infatti ampliate le linee di montaggio-rodaggio-*test* e spedizione della S 20 e sono in avviamento le linee per la costruzione delle due nuove unità SPPL, per le quali verrà utilizzato un nuovo concetto produttivo: quello del montaggio e collaudo integrati nella medesima stazione di lavoro.

Infine, nell'ambito della fabbricazione delle SPPL, si è incrementata la produzione di particolari in plastica, si è avviata la produzione della nuova testina di stampa e si è installato il nuovo impianto automatizzato di zincatura nel reparto finitura del nuovo fabbricato, che comprende anche la nichelatura.

La particolare difficoltà che abbiamo dovuto superare per ottenere questi ampliamenti e miglioramenti produttivi, è consistita nel fatto di doverli effettuare senza creare impatti nel ritmo di produzione della fabbrica.

Qual'è la futura evoluzione che lei si aspetta debba avere Caluso?

Ritengo che Caluso debba proseguire nell'adeguamento dei propri mezzi e della propria struttura all'evoluzione dei prodotti e del mercato che nel nostro settore si verifica con un ritmo che non ha riscontro in nessun'altra area industriale.

Un primo aspetto dell'evoluzione – del resto già in corso –, è quello del passaggio da produzioni di piccola serie (qualche (centinaio di esemplari all'anno), a produzioni dell'ordine di decine di migliaia unità annue, come nel caso della nostra stampante seriale. Qui la problematica che stiamo affrontando è molto vasta. Ma in particolare ritengo che un punto chiave sia quello di introdurre un livello crescente di automazione. Nello stesso tempo diventa sempre più fondamentale (anche agli effetti delle possibilità di automazione), una stretta integrazione tra progetto e produzione, nel senso che il prodotto deve essere concepito avendo in mente non solo le prestazioni e l'affidabilità, ma anche il modo in cui dovrà essere costruito e testato.

L'aumento dei volumi comporta anche una sempre maggiore attenzione ai problemi della qualità, nel senso che diventa sempre più importante il prevenire i problemi, in quanto un difetto si diffonderebbe su scala larghissima in tempi molto brevi. Esiste poi una problematica legata alla rapidità dell'evoluzione tecnologica dei prodotti. L'evoluzione si è infatti venuta accelerando negli ultimi anni per recuperare, attraverso la tecnologia, gli aumenti di costo dovuti all'inflazione.

Questo comporta per noi una riduzione del ciclo di vita di un prodotto (come è dimostrato dal fatto che la Linea 100 è durata in produzione 15 anni mentre il Livello 62 è durato solo 6 anni). Di qui nasce la necessità di comprimere i tempi di avviamento dei nuovi prodotti sia riducendo i tempi globali di progettazione e messa in produzione, sia accelerando la rampa di salita della produzione stessa. Infine, in un mercato che si evolve tanto rapidamente, occorre da parte della Produzione una sempre maggiore rapidità e flessibilità nella risposta alle esigenze del Marketing.

Ciò richiede strutture organizzative e gestionali sempre più agili e munite della massima autonomia decisionale, e richiede soprattutto mezzi di supporto alla gestione (sistema informativo aziendale) realmente capaci di fornire le informazioni necessarie per prendere decisioni in tempi molto brevi.

(intervista rilasciata a Caluso il 18 giugno 1980)

Riunione quadri e dirigenti della Direzione Generale Settore Industriale a Santa Margherita Ligure

Tema della manifestazione, che si è tenuta nei giorni 22-23-24 giugno presso l'Imperial Palace Hotel, una splendida costruzione immersa nel verde di un parco privato e affacciantesi sul bellissimo golfo di Portofino, sono state « Le strategie degli anni '80 » della Direzione Generale Settore Industriale (DGSI) che, com'è noto, è una delle tre componenti operative nelle quali si suddivide la struttura della Honeywell Information Systems Italia.

La riunione ha visto la partecipazione di circa 50 persone in rappresentanza di tutti i settori operativi delle quattro Direzioni in cui si articola la DGSI (Direzione Produzione di Caluso, Direzione Progettazione Hardware e Direzione Progettazione Software di Pregnana e Direzione Marketing & Planning) oltre che di alcuni « ospiti » fra i quali l'ambasciatore Egidio Ortona e l'ing. Carlo Peretti, rispettivamente presidente e amministratore delegato-direttore generale della nostra società.

L'ing. Ludovico Fezzi, direttore generale della DGSI, dopo aver porto il benvenuto ai pratecipanti inaugurando i lavori, ha subito illustrato le linee strategiche lungo le quali il settore industriale della Honeywell I.S.I. intende muoversi nel corso del decennio appena iniziato.

Egidio Ortona e Ludovico Fezzi. Nella foto a destra, Carlo Peretti e l'ing. Fezzi.

Gli anni '80 – ha affermato Ludovico Fezzi – vedranno un sempre più profondo impegno della Honeywell italiana nelle operazioni di carattere industriale, il che contribuirà ancora più a mettere in risalto la particolarità della nostra azienda in campo nazionale, quale unica operante a ciclo completo nel settore della grande informatica (pianificazione strategica, progettazione *hardware* e *software*, produzione, vendita e assistenza di sistemi *general purpose*).

Quindi l'ambasciatore Ortona ha incentrato il proprio intervento su di un tema di carattere più generale riguardante le problematiche economico-politiche del mondo occidentale industrializzato.

In particolare, il presidente si è soffermato ad illustrare gli impatti che le prossime scadenze politiche euro-americane (elezioni del presidente negli Stati Uniti e in alcuni Paesi europei) potranno avere nei confronti delle varie economie e, più direttamente, dei piani di sviluppo del settore informatico.

E' seguito l'intervento di Carlo Peretti che ha affrontato il tema delle strategie di gruppo che la Honeywell Information Systems Inc. ha elaborato per il periodo considerato.

L'ing. Peretti si è soffermato su un punto di particolare attualità: quello dei rapporti fra HIS e Cii-Honeywell Bull. Per quanto riguarda, i rapporti con la realtà economica nazionale, l'ing. Peretti ha auspicato che la nostra società sia inserita nel piano informatico italiano, attualmente in fase di discussione in sede politica.

Il convegno è entrato, quindi, in tematiche più strettamente riguardanti l'andamento della nostra azienda ed hanno preso la parola, nell'ordine, il dott. Enrico Parazzini, direttore Pianificazione Finanziaria e Controllo, e l'ing. Gian Lorenzo Bentivoglio, direttore Controllo DGSI, entrambi in rappresentanza della Direzione Centrale Amministrazione e Finanza.

Il primo « ospite » ha illustrato i brillanti risultati economico-finanziari ottenuti dalla HISI nel corso dell'ultimo esercizio con una escursione anche verso quelli, altrettanto brillanti, dell'intero gruppo HIS.

Il secondo ha trattato degli investimenti che il settore industriale della HISI ha pianificato per il medio periodo (1980-1985) mettendo in evidenza come essi subiranno un notevole incremento rispetto al passato, a conferma di scelte strategiche di sempre più ampio respiro.

E queste scelte strategiche – ha affermato il dott. Rodolfo Baggiani, direttore centrale del Personale e Relazioni Industriali – prevedono investimenti anche nelle persone, il cui numero già nell'ultimo anno è sensibilmente aumentato.

L'intervento di Rodolfo Baggiani si è poi incentrato sui problemi della formazione e qualificazione delle persone, in particolare di quelle dell'area progettazione *software.*

Riprendendo a questo punto la parola, Ludovico Fezzi ha voluto sottolineare come la responsabilità dei fu-

turi investimenti del settore industriale risulterà per la HISITALIA notevolmente accresciuta, rispetto al passato, alla luce della nuova struttura organizzativa che il gruppo si è data.

Questa, infatti, prevede ora una completa delega ai componenti HIS per la identificazione e pianificazione di nuovi prodotti e mercati e, quindi, degli investimenti relativi.

Ne consegue che gli impegni della HISITALIA in questo senso se da un lato andranno visti in un'ottica di completa autonomia decisionale, dall'altro comporteranno inevitabilmente l'assunzione di rischi di più alto livello accompagnati da maggiori opportunità.

L' intervento successivo dell' ing. Emanuele Tamma, responsabile della Direzione Marketing & Planning della DGSI, ha concluso i lavori della prima mattinata del convegno.

Emanuele Tamma ha tracciato un consuntivo dei risultati *worldwide* raggiunti a tutto il 1979, in termini di ordini acquisiti, con il Livello 62 (3590 sistemi) e con la famiglia di stampanti SPPL (oltre 50.000 unità).

E' poi passato ad esporre i piani di *marketing* elaborati per il periodo 1980-1985 relativi alle stampanti SPPL mettendo nel giusto rilievo come il *trend* di crescita di questo prodotto preveda di raggiungere nel 1985 una produzione annua di oltre 120.000 unità.

Per quanto riguarda, invece, l'ultimo prodotto « creato » dalla DGSI, il DPS 4, il sistema *general purpose* di piccole e medie dimensioni annunciato nell'aprile scorso sul mercato italiano e subito dopo su quello inglese e canadese, Emanuele Tamma si è soffermato ad illustrarne le modalità di introduzione nei diversi mercati, le caratteristiche che hanno subito suscitato i maggiori consensi (affidabilità, *office-environment*, crescita, facilità di uso, favorevole rapporto prezzo/prestazioni, disponibilità) nonchè le metodologie di vendita adottate dalle diverse organizzazioni Honeywell nei rispettivi mercati.

A fine giugno, a poco più di due mesi dall'annuncio sono stati registrati in Italia ed all'estero 250 ordini di DPS 4.

Indubbiamente si tratta di un ottimo risultato, di buon auspicio per il futuro di questo prodotto.

Emanuele Tamma ha infine esposto le problematiche connesse con lo svolgimento delle funzioni di *marketing* e pianificazione di prodotti tendenti ad assumere caratteristiche di sempre più larga diffusione e sempre più in competizione sull'intero scenario mondiale con quelli di altri produttori, in particolare giapponesi.

La ripresa dei lavori nel pomeriggio, ha visto alternarsi al tavolo degli oratori esponenti di altri settori aziendali. Fra questi, l'ing. Michele Cimino, direttore generale Marketing Italia, che ha parlato dei positivi risultati di vendita fin qui ottenuti sul mercato italiano dal DPS 4 e degli obiettivi che l'organizzazione da lui diretta si è prefissati relativamente ai prodotti DGSI nel prossimo futuro.

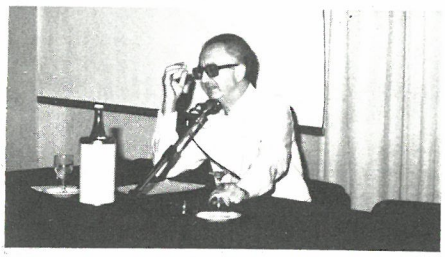
Degli stessi obiettivi, ma riferiti ai mercati esteri, ha parlato l'ing. Gian Carlo Vaccari, direttore generale Attività Diversificate, ponendo in evidenza come le prospettive si presentino par-

Nelle tre foto sotto, vedute della sala durante i lavori. Nella foto in alto a destra Emanuele Tamma e sotto un momento di *relax*: il *coffee break*.

ticolarmente interessanti in Jugoslavia e Israele, paesi in cui DPS 4 è stato da poco annunciato.

Argomenti di carattere più prettamente tecnico-produttivo sono stati al centro degli interventi della seconda ed ultima giornata dei lavori.

Per primo ha preso la parola l'ing. Domenico Cesa - Bianchi, direttore Progettazione Hardware, che ha messo in evidenza come sia in atto, e lo sarà ancor più negli anni futuri, un rinnovamento tecnologico e metodologico nella progettazione dell'*hardware/firmware*.



Domenico Cesa-Bianchi.

Ed è per restare al passo con questo rinnovamento che la Honeywell italiana, attraverso propri specialisti di altissimo livello professionale, partecipa attivamente a *team* internazionali di lavoro che consentono un elevato sviluppo del *know-how* ingegneristico.

Il dottor Guido Torriani, direttore Progettazione Software, ha posto in rilievo ed analizzato le problematiche che si pongono nella progettazione di un *software* per sistemi *general purpose* capace di rispondere ai *requirement* degli anni '80.

Si tratta di un *software* – ha detto Guido Torriani – che sarà sempre più complesso, aggregante, cioè, un sempre maggior numero e livello di funzionalità, con l'obiettivo di mettere a disposizione degli utilizzatori sistemi sempre più facili da usare.

Guido Torriani.

Per ultimo, l'ing. Mario Vischi, direttore Produzione, ha parlato di come dovrà essere la fabbrica degli anni '80.

Fra gli altri, Mario Vischi ha trattato due importanti problemi che si pongono e per la cui soluzione egli si sta già da tempo muovendo compatibilmente, per certi aspetti, con le condizioni esistenti all'esterno.

Il primo è quello della difficile pianificazione delle consegne dei fabbisogni di produzione soprattutto per la scarsa reperibilità della componentistica.

A questo proposito è bene ricordare come sul mercato si verifichi una vera e propria battaglia per l'accaparramento di questi prodotti di altissima tecnologia, dato che la loro produzione mondiale è oggi inferiore alla domanda.

Il secondo problema investe le tecnologie di produzione che, oggi, e più ancora nel prossimo futuro, devono tener conto di volumi di produzione tendenti ad assumere caratteristiche similari a quelli dei beni di largo consumo.

Ne deriva per la fabbrica la necessità di disporre di una elasticità di produzione tale che questa possa agevolmente adeguarsi alle mutevoli richieste del mercato.

Sia al termine della prima che della seconda giornata dei lavori si è sviluppato un ampio dibattito sui temi affrontati dai diversi oratori.

A chiusura dei lavori l'ing. Fezzi, nel ringraziare ospiti e partecipanti per gli interventi effettuati, ha voluto concludere la manifestazione con una nota ottimistica circa il futuro del settore industriale della Honeywell I.S.I.

Pur con le difficoltà che inevitabilmente si presenteranno – ha detto Ludovico Fezzi – le prospettive di successo per i prodotti che la DGSI saprà realizzare non mancheranno grazie, soprattutto, alla collaborazione ed all'impegno che ogni sua componente sarà certamente in grado di offrire.

(Franco Bosco e Mario Ferrario)

Nella cornice del Rinascimento fiorentino si è tenuto un congresso organizzato dalla nostra azienda sul tema...

Evoluzione dei sistemi informativi ed architetture per i grandi utenti

REPORTAGE FOTOGRAFICO

Nella foto qui sopra, gli sbandieratori del Comune di Firenze alla fattoria di Mezzomonte, nell'immediata periferia del capoluogo toscano.

Come riportato sul numero scorso di PanoramaHISI, si è svolto il 19 e 20 giugno a Firenze un incontro di utilizzatori di sistemi Honeywell di grandi dimensioni.

La nostra rivista dedica all'avvenimento, come per la presentazione veneziana del DPS 4, un servizio fotografico col quale vengono narrati visivamente i vari momenti nei quali si è svolta la manifestazione.

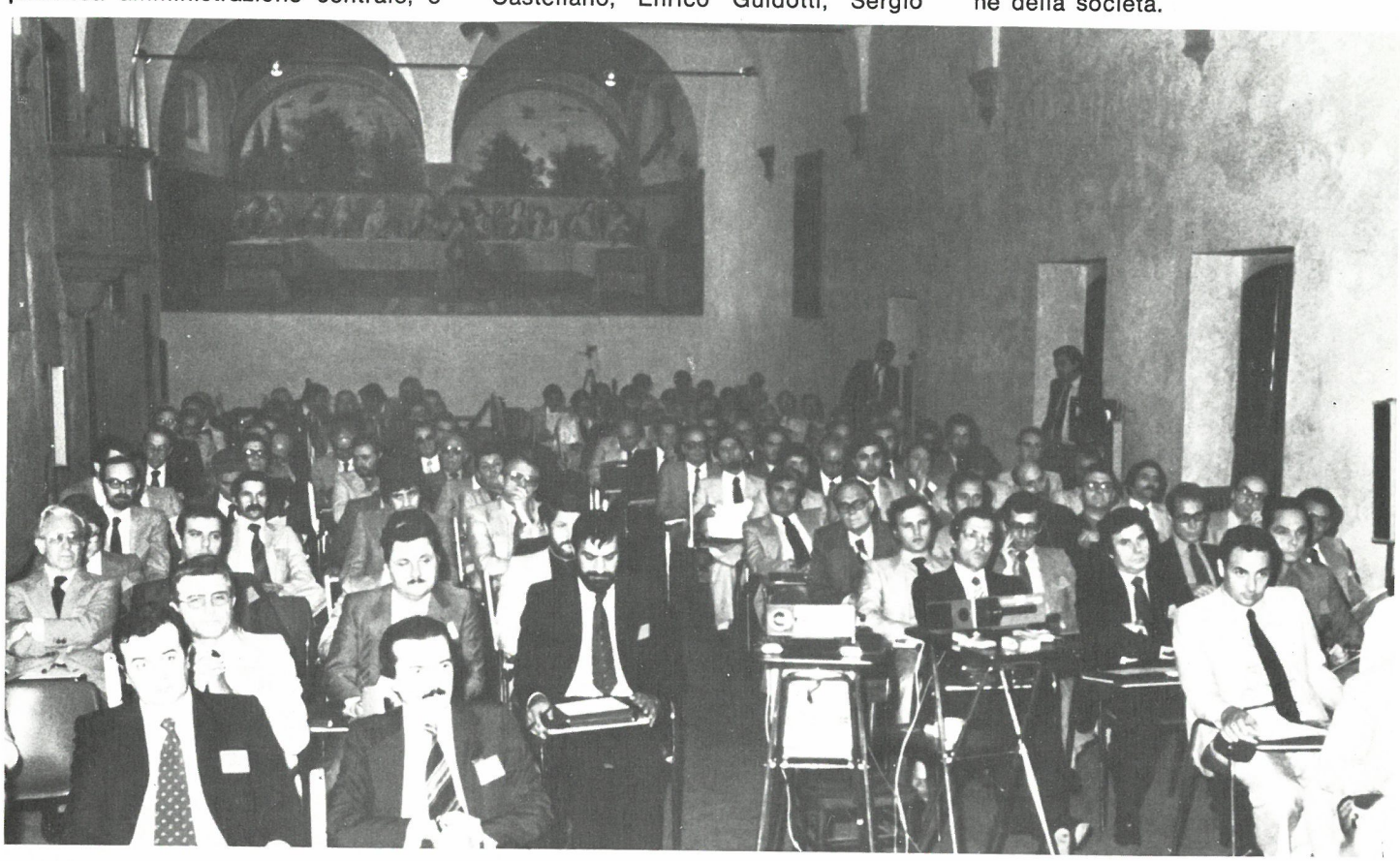
Nella foto qui sotto, W.R. Smart, Senior Vice President della HIS di Minneapolis con Michele Cimino, direttore generale Marketing Italia.

Mello Grand (Informatica '70) e Giovanni Rapelli: un incontro tra rappresentanti della stampa dedicata al settore informatico e funzionari Honeywell responsabili delle relazioni esterne della società.

Come ha ricordato W.R. Smart, l'incontro fiorentino è stato la prosecuzione e l'approfondimento del lavoro incominciato alcuni mesi fa negli Stati Uniti, quando qualificati esponenti del mondo imprenditoriale italiano sono stati accompagnati dalla HISI per conoscere direttamente una parte certamente importante, anche se non esaustiva, di quella realtà complessa che oggi è l'Honeywell nel mondo.

L'incontro ha consentito al *top management* ed ai più alti responsabili commerciali della nostra azienda di incontrare oltre centodieci rappresentanti dei settori dell'industria, della distribuzione, dei servizi, degli istituti di credito, delle assicurazioni e della pubblica amministrazione centrale, e giornalisti delle più note testate di settore.

Nella foto qui sotto, una veduta della sala dei lavori: sullo sfondo si nota il famoso affresco di Andrea del Castagno « Il Cenacolo ». In alto a sinistra, l'arrivo degli ospiti al Congresso fiorentino: si riconoscono, accompagnati da Fabrizio Ceccarini, Massimo Marolda, direttore generale della C.G.A., a destra in primo piano, ed in secondo piano, a destra, due rappresentanti delle Acciaierie di Piombino. Nella foto in altro a destra, Ettore Massacesi e Dino Dini, presidente e direttore centrale S.I., dell'Alfa Romeo. Qui a destra Marcello Marongiu (Elettronica Oggi), Francesco Fulvio Castellano, Enrico Guidotti, Sergio



Franco Filippazzi, responsabile della direzione Formazione della HISI, nella foto a sinistra, ha introdotto gli ospiti nel mondo della scienza, presentando una relazione sull'evoluzione dell'informatica nella prossima decade.

Nelle foto qui a destra, da sinistra e dall'alto, gli altri relatori Honeywell. Aldo Brambilla, che ha presentato il nuovo elaboratore HISI DPS 4; Gandolfo Barrile, Claudio Prandi ed Anna Cattaneo, che hanno illustrato i prodotti DPS 8 e GCOS 8; Carlo Montinaro che ha presentato la PPS (Page Processing System), la stampante ultra veloce non impatto; Roberto Lorini e Luigi V. Tava che hanno affrontato il problema della distribuzione delle informazioni nella grande azienda suggerendo la soluzione di una architettura aperta; Fortunato Sorrentino che ha presentato il minielaboratore Honeywell livello 6.

Qui a sinistra, Giuseppe Cardinali (a sinistra) con tre clienti: si riconoscono Enzo Droandi, direttore generale della Banca Popolare Etruria e Mario Volpato, consigliere della Banca Antoniana di Padova e Trieste.

Nella foto a sinistra, Carlo Peretti, amministratore delegato e direttore generale della HISI si congratula con Paolo Minio-Paluello neo direttore vendite della Sede di Rappresentanza di Roma; tra i due, Egidio Ortona, presidente della Honeywell Italia.

Sotto, Aldo Sansoni, Giuliano Valenti ed Enrico Rivera. In basso a sinistra, Paolo Lupo (a destra) a colloquio con Giuseppe Botti, presidente della SIPE e Giorgio Bertani amministratore delegato della stessa azienda.

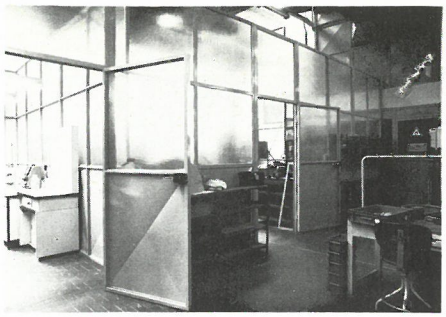
Nella foto a destra, Giuseppe Cardinali con due ospiti: Ermenegildo Belloni, Edp Manager della Società Italiana Condotte Acqua e Franco Riccardi, Edp Manager della Treccani.

Nelle foto sotto, ospiti all'entrata del ristorante per la cena ufficiale, a conclusione delle due giornate di congresso; in primo piano Riccardo Landone (direttore Organizzazione del Banco Sella) con la moglie. ☆

Caluso

Gli impianti per trattamenti galvanici e verniciature, ospitati dal nuovo edificio industriale illustrato nello scorso gennaio su Panorama-HISI, sono ormai parte integrante del ciclo produttivo. Ciriaco Offeddu e Carlo Povolo descrivono brevemente, nei loro punti salienti, tali nuove realizzazioni. *(R. A.)*

Nuovo reparto del ciclo produttivo: finiture protettive e decorative



Finiture superficiali

Il settore del trattamento e finitura delle superfici è sempre stato, a torto, considerato come ausiliario, non direttamente interessato nei cicli dei processi produttivi. Ma per il semplice fatto che qualsiasi oggetto, dal più banale e di uso quotidiano sino al più sofisticato, è necessariamente dotato di una superficie che in qualche modo deve essere trattata e protetta, risulta evidente l'importanza che tale settore riveste. L'evolversi della tecnologia e le crescenti esigenze degli utenti in merito alla « qualità » dei prodotti, hanno poi accresciuto l'interesse verso questo settore, sino ad attribuire ad esso la stessa attenzione che viene dedicata a qualsiasi altra fase del ciclo produttivo.

Proprio in questa ottica è stato studiato e realizzato in HISI il nuovo reparto di Finiture Superficiali, allocato nel moderno edificio allo scopo realizzato (vedasi precedente articolo « Nuovi Impianti a Caluso » in PanoramaHISI 1/gennaio 1980).

Finiture galvaniche

Il settore delle finiture galvaniche realizza una unità produttiva autonoma, comprendente cioè tutti i servizi necessari al suo normale funzionamento. Oltre alla zona di lavorazione, trovano infatti posto all'interno del suo perimetro, il deposito dei particolari trattati e da trattare, il magazzino dei prodotti chimici, il locale delle attrezzature ausiliarie (spazzolatrici, buratti, banchi di manutenzione), e il laboratorio chimico.

Si ottiene in tal modo un flusso lavorativo costante ed un *feed back* in tempo reale sullo *status* dei processi e quindi della qualità del prodotto in uscita.

I trattamenti eseguiti sono attualmente la nichelatura chimica e la zincatura elettrolitica, quest'ultima con bagni alcalini privi di cianuro.

La linea di nichelatura è un impianto semiautomatico progettato in HISI. Il processo – già consolidato –, assicura un riporto di 10 *micron* su particolari di precisione che abbisognano di costanza di deposito e resistenza all'usura.

La linea di zincatura (Memi Impianti) lavora completamente in automatico e consente due differenti cicli: a *telaio*, oppure a *rotobarile* per il trattamento della minuteria. Il riporto di zinco ha uno spessore medio di 7 *micron.*

Un ulteriore incremento della resistenza alla corrosione è assicurato dal successivo trattamento *on-line* di conversione cromica che, contemporaneamente, migliora l'aspetto superficiale del manufatto formando uno strato lucido iridescente.

La qualità della finitura è assicurata da un ciclo *standard* realizzato con soluzioni tecniche d'avanguardia.

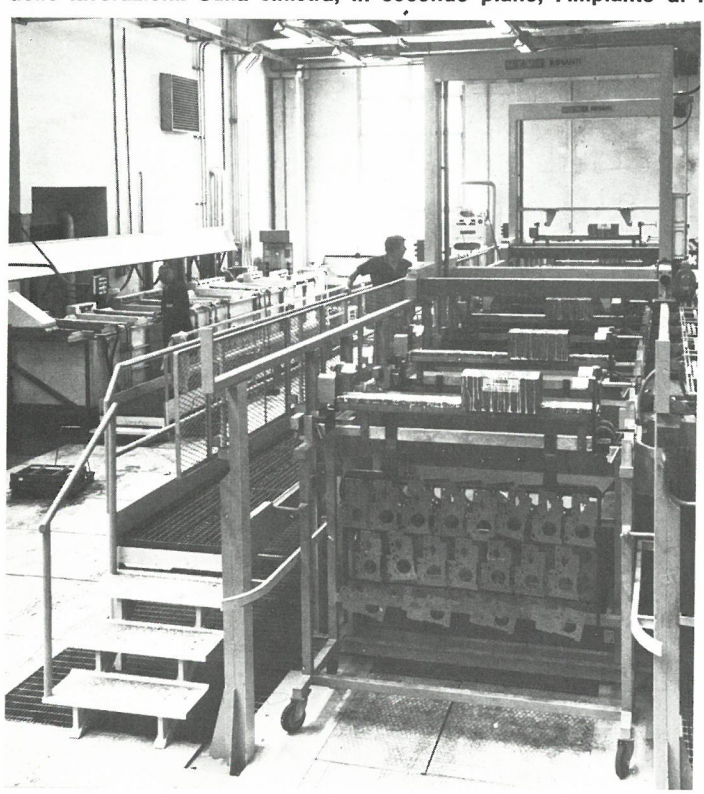
Ricordiamo i bagni ad insufflazione di aria, la filtrazione continua delle celle di zincatura, la movimentazione di ogni singola barra immersa (telaio o rotobarile), gli essiccatoi a ventilazione forzata, le serpentine per il recupero di calore, l'alimentazione automatica di alcuni componenti (quest'ultima in via di messa a punto).

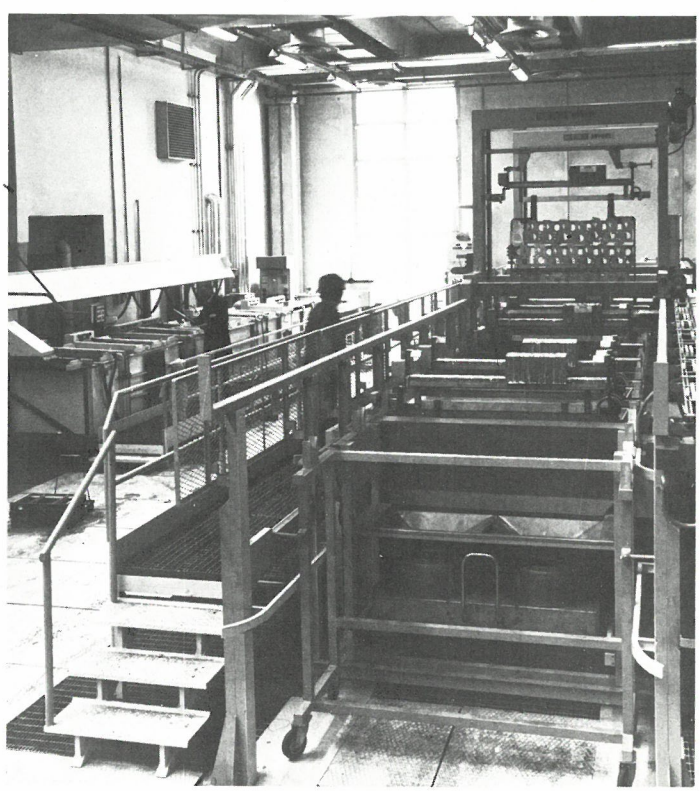
Il *lay-out* sia degli impianti sia delle aree di contorno è stato finalizzato ad una razionale movimentazione dei pezzi ed alla funzionalità dei posti lavoro.

La progettazione è stata inoltre curata in maniera da cancellare la tradizionale immagine delle galvaniche (fumi, odori, liquidi stagnanti), ed in maniera da allineare il reparto – sia ecologicamente sia ergonomicamente – al livello delle rimanenti aree produttive.

Si è perciò insistito su alti volumi di termoventilazione e su aspirazioni e coperture mobili dedicate a ciascuna vasca, al fine di eliminare qualsiasi esalazione; si è liberato lo spazio a disposizione da condotti di alimentazione e di scarico, convogliati al di sotto del piano di lavoro in una fossa adeguata alle ispezioni ed alla manutenzione; si è studiata infine una tinteggiatura delle attrezzature capace di esaltare la luminosità delle strutture architettoniche.

Nelle due foto sotto ed in quella subito seguente nella pagina accanto, la linea di zincatura (in primo piano), durante tre momenti delle lavorazioni. Sulla sinistra, in secondo piano, l'impianto di nichelatura chimica.





Nella foto qui a destra, cappe di verniciatura e di essicazione. Sul fondo i forni di asciugatura. Nella piccola foto a sinistra, il laboratorio chimico. Si notano la stanza delle attrezzature ausiliarie (spazzolatrici, buratti, banchi di manutenzione), e sullo sfondo, il deposito dei prodotti chimici.

Per rispettare le norme per la tutela delle acque dall'inquinamento salvaguardando il corretto funzionamento del depuratore chimico, sono state collocate nella fossa sottostante la galvanica due vasche che, durante il funzionamento normale, servono come bacini supplementari di decantazione e nei casi di emergenza consentono l'evacuazione dalla linea di tutti i concentrati acidi ed alcalini.

Il *drag-out* dei metalli è stato inoltre drasticamente ridotto mediante l'uso di lavaggi statici che precedono ciascun lavaggio a perdere.

(C. Offeddu)

Impianti di verniciatura

Con il termine generico di verniciatura sono sottintese le fasi di sgrassaggio, spruzzatura della vernice, appassimento e cottura.

Con lo spostamento del reparto nel nuovo fabbricato adibito alle finiture superficiali, si è voluto apportare un miglioramento tecnologico di processo e di qualità del prodotto. A tal fine, per la fase di sgrassaggio, è stato installato un impianto di pre-trattamento delle superfici, il quale, oltre ad apportare un miglioramento ecologico dell'ambiente di lavoro, migliora la qualità di finitura aumentando la durata nel tempo del prodotto verniciato.

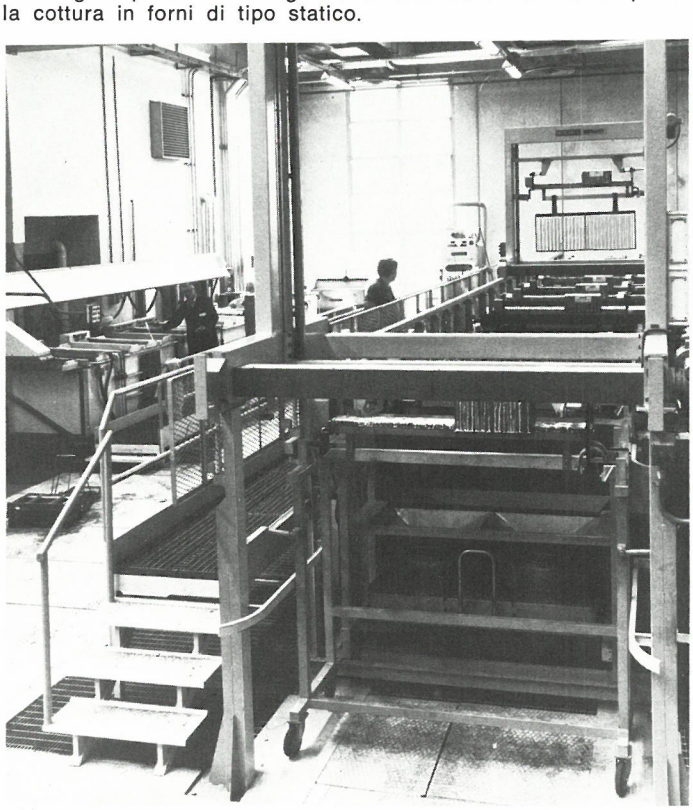
Detto impianto, denominato *tunnel di fosfatazione*, è del tipo a spruzzo con alimentazione automatica del materiale mediante trasportatore aereo del tipo monorotaia. In esso possono essere trattati particolari con dimensioni massime d'ingombro di 800 x 1.200 x 1.500 con un tempo di trattamento di oltre 40 minuti distribuiti su quattro stadi di lavoro, più un forno di asciugatura finale.

Di questi solo il risciacquo (3° stadio) funziona a freddo e a ricircolo parziale; i rimanenti lavorano ad una temperatura tra i 50 e i 60 °C.

I particolari così trattati al termine del ciclo sono ricoperti di uno strato amorfo di 0,1 ÷ 1 *micron* (peso intorno a 1 gr/mq), e hanno una colorazione grigio bluastra.

Il ciclo di produzione continua con la spruzzatura della vernice in cappe a velo d'acqua capaci di aspirare ed abbattere i fumi di vernice prodotti.

Segue quindi un'asciugatura all'aria della vernice e quindi la cottura in forni di tipo statico.



L'*handling* generale di reparto è stato realizzato con carrelli generici ad eccezione del gruppo saldato struttura DPS 4 che, a causa delle sue dimensioni, ha richiesto la progettazione di carrelli specifici. A riguardo sempre della struttura del DPS 4 sono state inoltre installate due linee automatiche che permettono il carico e lo scarico dal *tunnel* e il posizionamento dello stesso sul carrello di *handling*.

Gli impianti sono stati progettati e costruiti per poter trattare tipi diversi di materiali (lamiera, alluminio), con prodotti verniciati diversi come per esempio le vernici idrosolubili per le quali sono in corso prove di omologazione per l'introduzione in produzione.

(C. Povolo)

Nella foto qui sopra, il *tunnel* di fosfatazione con *rapistan* di carico automatico.

Nelle Marche elaborazione istantanea dei dati elettorali con un L. 62

La raccolta e la diffusione dei dati delle elezioni dell'8 giugno nella Regione Marche sono avvenute mediante l'impiego di un elaboratore Livello 62/25.

La Regione Marche, secondo quanto deciso dalla Giunta regionale e grazie all'intesa raggiunta con il Ministro dell'Interno e con le quattro prefetture marchigiane, ha curato una raccolta ufficiosa (e la loro elaborazione) dei dati delle recenti elezioni regionali.

Per ottenere questo risultato, essa si è avvalsa dell'organizzazione di raccolta predisposta dagli uffici elettorali provinciali presso le prefetture.

Da qui, una volta censiti, i dati provenienti dai singoli comuni (contestualmente alla loro trasmissione al Ministero dell'Interno) sono stati trasmessi mediante Telecopier Rank Xerox alla Ragioneria regionale dove sono stati immessi in un elaboratore Honeywell L. 62.

Il *computer*, i cui programmi erano stati predisposti dal CED Servizi di Macerata d'intesa con la Segreteria della Giunta e con la Ragioneria Centrale, ha quindi trasmesso i dati definitivi elaborati per comuni, circoscrizioni e per l'intera regione.

Il 62 ha anche trasmesso i risultati delle determinazioni dei rapporti percentuali, dei quozienti circoscrizionali e della regione, con la ripartizione dei seggi, alla sala stampa attraverso tre terminali video Honeywell.

Il primo video è stato utilizzato per i dati definitivi dei comuni man mano che pervenivano; il secondo per singoli comuni, a richiesta, con raffronti con le elezioni regionali del '75 e politiche del '79; il terzo ha riportato i dati parziali e finali per circoscrizione e per regione effettuando, prima dei dati finali complessivi, proiezioni sulla base dei dati parziali pervenuti.

I dati trasmessi dai video Honeywell sono stati riprodotti su schermi giganti e su carta dalle stampanti collegate.

La raccolta elettronica dei dati è stata ripresa dalla Rai TV per il TG 3 e trasmessa in diretta con diffusione regionale e nazionale.

Alle 21.58 del 9 giugno, ora di arrivo dei dati relativi all'ultimo comune, è stato possibile dare i risultati finali relativi alle quattro circoscrizioni ed all'intera regione, nonché la ripartizione dei seggi.

Il corretto funzionamento delle apparecchiature e la qualità dell'organizzazione sono state una efficace convalida dell'immagine della Honeywell I.S.I. in un ambiente di sicuro prestigio.

Al successo della realizzazione hanno contribuito la Segreteria della Giunta della Regione Marche, i tecnici del Centro Elaborazione Dati S.p.A. di Macerata, i sig.ri Mondelci e Coloccini per il progetto *software*, il sig. Rossi dell'Ufficio Sistemi e Progetti Centro-Est, i sig.ri Baldoni e Memè del SAC di Bologna ed Ancona.

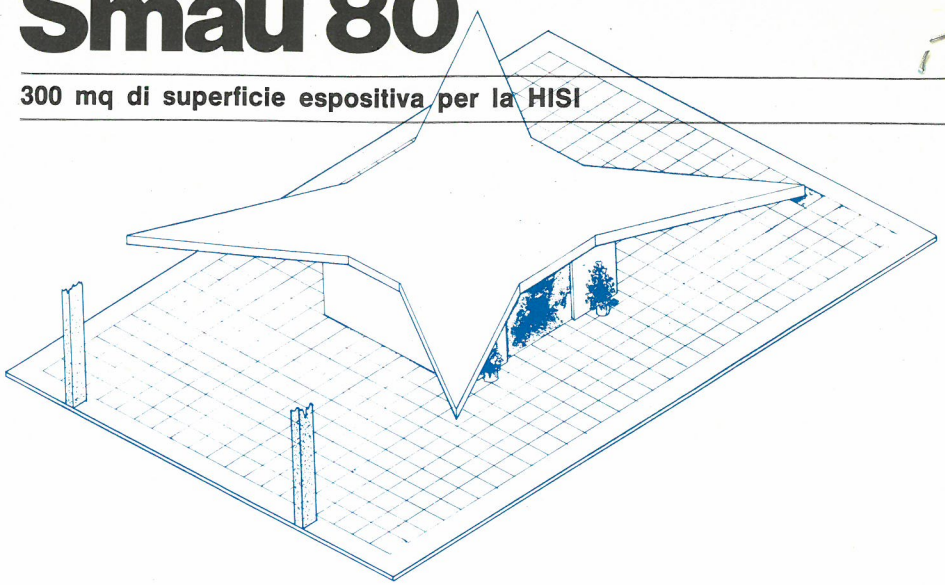
Il sig. Costetti e l'ing. Tessadori dell'Ufficio Commerciale di Ancona hanno seguito i lavori rispettivamente per la parte organizzativa generale e per quella tecnica.

(notizia segnalata da Tomaso Moro)

Nella foto sotto, la sala stampa con i terminali HISI e le telecamere del TG 3 prima dell'inizio dei lavori.

Smau 80

300 mq di superficie espositiva per la HISI



Una vista prospettica dello *stand*.

Anche ques'anno la nostra azienda è presente allo SMAU (Salone Macchine e Attrezzature per Ufficio). La rassegna milanese, giunta alla sua 17ª edizione e programmata dal 18 al 23 settembre al Quartiere Fiera, ha consolidato ormai una risonanza internazionale.

Il Salone, orientato originariamente all'esposizione di macchine, mobili ed attrezzature per ufficio, in questi ultimi anni ha sviluppato fortemente il settore Informatica, fino a raggiungere l'importanza del SICOB francese. (Al salone transalpino di settembre siamo presenti con le stampanti OEM.)

Come ormai tradizione, abbiamo organizzato uno *stand* che quest'anno è di circa 300 mq, ubicato nel padiglione 14/III, posteggio M 14-16/N 17-15 con ingresso da Via Gattamelata.

Le macchine esposte sono: un DPS 4 (al quale viene data particolare enfasi trattandosi di una novità), un 61/DPS, un minielaboratore Honeywell livello 6/43, quattro stampanti OEM (tra cui la nuova S. 30). Vengono inoltre esposti mobili ed attrezzature CED della DVSA.

Inoltre, la Honeywell presenta due « banchi » di attività di supporto, dedicati alla Formazione ed al Leasing.

(Emilio Uggeri)

Domanda/Offerta

Vendo FIAT 131 Familiare 1300, metallizzata grigia, 1976, km 54.000. Lit. 3.000.000. Rivolgersi a Maurizio Sanfelici, Gioia 6977.218, 6977.232.

Vendo MINI Innocenti, verde scuro, 1975, km 52.000, in ottime condizioni. Lire 1.400.000.
Tel. Emilio Uggeri, Vida 2886.242.

Nomine e modifiche organizzative

Dall'inizio del mese di luglio, la responsabilità delle sedi aziendali qui sotto elencate è affidata a:

Responsabili	*Sedi*
– Enrico Guidotti	Milano - via Vida
– Mario Boccafoglia	Milano - via M. Gioia
– Luigi Rossi	Milano - via F. Casati
– Giorgio Sarti	Milano - via Nuvolone
– Gian Luigi Cinotti	Milano - via Tazzoli
– Gian Franco Soverini	Borgolombardo
– Gianni Bina	Torino - piazza Bodoni
– Orlando Surra	Torino - corso Turati
– Carmelo Caliri	Bergamo
– Guido Ferrari	Genova
– Enrico Trudu	Cagliari
– Francesco Rossillo	Padova
– Claudio Balistreri	Verona
– Silvio Gulberti	Udine
– Giuseppe Franceschetti	Bologna
– Enrico Corsini	Parma
– Eugenio Berardi	Ancona
– Gian Paolo Baldi	Firenze
– Giuseppe Cardinali	Roma
– Antonio Nardoni	Roma - S. Giovanni Laterano
– Luigi Vecchio	Pescara
– Antonio Franchetti	Bari
– Siro Setaccioli	Napoli
– Francesco Viscuso	Palermo
– Gerardo Gambino	Catania

Il Responsabile di sede garantirà, attraverso il coinvolgimento delle appropriate strutture aziendali, il corretto funzionamento dei servizi e la sicurezza della sede di competenza. Per le sedi diverse da Milano, il Responsabile di sede potrà essere interessato da enti esterni per problemi di varia natura che coinvolgono localmente l'azienda. Sarà cura del Responsabile di sede segnalare tempestivamente il problema alle funzioni aziendali proposte. Per tutte le sedi fuori di Milano avrà inoltre la responsabilità della conservazione del « libro matricola » ed eventuale altra documentazione relativa alle persone operanti nella sede che deve essere a disposizione degli enti esterni competenti.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

DIREZIONE PROGETTAZIONE SOFTWARE

Mario A. Rivolta, Resp. Servizio Sistemi Operativi;
Francesco Cajani, Resp. Servizio Quality Assurance.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE COMMERCIALE FINANZA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Paolo Minio Paluello, Resp. Direzione Vendite Sede di Rappresentanza;
- Pier Paolo Morelli, Resp. Filiale Stato;
- Nicola Sbrizzi, Resp. Filiale Sistemi Informativi Avanzati.

DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA DISTRIBUZIONE E SERVIZI

Mario Bonzano, Resp. Filiale I.D.S. Nord Ovest;
- Franco Tosati, Resp. Unità di Marketing « Grandi Utenti Piemonte »;
- Giovanni Bertone, Resp. Unità di Marketing « Mercato Aperto e Concorrenza Livello 64 e Honeywell livello 6 »;
- Marco Zabot, Resp. Unità di Marketing « Fiat Auto »;
- Bruno Morelli, Resp. Unità di Marketing « Livello 64 ed Enti Locali ».

DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE

DIREZIONE FORMAZIONE

Franco Filippazzi, Resp. Direzione;
- Livio Tenneriello, Resp. Servizio Formazione «Large Systems, Mini and Terminals »;
- Salvatore Capasso, Resp. Servizio Formazione « Small and Medium Systems »;
- Pasquale Blasio, Resp. Funzione « Formazione Informatica Professionale »;
- Franco Filippazzi (*Acting*), Resp. Funzione « Formazione Manageriale »;
- Enrico Spoletini, Resp. Funzione « Sviluppo Metodologie »;
- Alberto Savani, Resp. Funzione « Formazione Interna e Administration ».

SEZIONE CALCIO D.A.C.

Dopo alcuni anni di inattività si è ricostituita presso la Sede D.A.C. di Via Nuvolone l'attività calcistica.

I primi incontri della stagione si sono svolti tra le seguenti squadre:

S.D.P.
Logistica
Supporto
S.A.C. Area Milano.

Nel mese di settembre alla ripresa delle attività si cercherà di organizzare incontri con squadre di Pregnana e Caluso.

Biblioteca

« L'informatica nella gestione aziendale »

I *ritmi* con cui ha in questi anni progredito l'informatica hanno creato un divario tra le sue reali potenzialità applicative e la consapevolezza, da parte di molti dirigenti, di tali potenzialità, nonché un ritardo nell'acquisizione da parte delle aziende dei criteri secondo cui avvalersi dell'informatica stessa nell'ambito organizzativo gestionale. Ne è prova la persistente difficoltà a trasformare gli obiettivi dell'impresa in precisi requisiti del suo sistema informativo e quindi a sviluppare programmi d'investimento in questa area veramente finalizzati e controllati anche dal punto di vista economico.

Il volume che PanoramaHISI presenta questo mese, « *L'informatica nella gestione aziendale - Aspetti e prospettive di impiego* », *di Giulio Occhini, Franco Angeli Editore, Milano, pag. 424 - Collana dei Quaderni di informatica*, si rivolge a quanti desiderano documentarsi in modo approfondito in questo campo. Non solo, quindi agli specialisti del settore – che vi troveranno discussi temi economici e organizzativi generalmente trascurati nella letteratura loro familiare – ma anche e soprattutto, a chi nelle aziende ha il compito d'indirizzare e controllare le modalità d'impiego dell'informatica e a chi tale risorsa intende utilizzare come supporto allo svolgimento della propria attività.

Partendo da questi presupposti, l'opera offre per la prima volta un quadro organico e

(Foto HISI)

completo dei problemi connessi coi diversi aspetti organizzativi e gestionali relativi all'informatica, iniziando dalla creazione di base e banche di dati e proseguendo con le possibilità d'impiego dei terminali e problemi di creazione di reti di elaborazione per affrontare quindi i complessi rapporti tra sistema informativo e organizzazione e definire poi i criteri di scelta delle aree di automazione, di controllo della redditività informatica, di analisi dei sistemi informativo aziendale, ecc. Un particolare spazio è dedicato ai problemi della sicurezza del sistema informativo alle prospettive per i prossimi anni, all'impiego dei « personal computer ». L'accento è posto soprattutto, di volta in volta sugli aspetti concettuali più che su quelli tecnologici pur non trascurando di dare tutte le informazioni di base necessarie al « non specialista » e dedicando particolare attenzione a evidenziare i risvolti pratico-operativi.

Il dr. Occhini, dirigente della HISI, è docente di sistemi informativi alla Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi.

PRODOTTI O.E.M.

contateci

è piú sicura è una stampante Honeywell

LOGOTIPO

Per avere dati piú affidabili, piú rapidamente e sempre.

È dalla stampante infatti che devono venire subito, in qualsiasi momento e a prova d'errore quei dati che servono alle vostre decisioni.

PRIMA: perché in funzione dell'applicazione la Honeywell I.S.I. offre modelli con prestazioni fino a 180 cps con stampa bidirezionale ottimizzata a interfacce parallele o seriali fino a 9.600 bps, permettendo così il migliore utilizzo del calcolatore.

PIU' SICURI: perché le stampanti Honeywell I.S.I. utilizzano la tecnologia avanzata frutto di una pluriennale esperienza nel campo dell'elaborazione dei dati.

SEMPRE: perché la linearità del progetto, l'alta qualità intrinseca del prodotto e l'assenza di manutenzione preventiva garantiscono l'elevatissima affidabilità delle stampanti Honeywell I.S.I.

Per questo le stampanti giuste si chiamano Honeywell, logico punto d'arrivo di una sofisticata tecnologia dell'informazione. Sono modulari, flessibili, ed è facile personalizzare ciascun modello a misura delle particolari esigenze applicative.

Anche nelle stampanti è meglio Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Filiale O.E.M. prodotti H.I.S.I. - Via Tazzoli, 6 - 20154 Milano - Tel. (02) 65.70.592 - 65.70.312 - 69.771 - Telex 311308 H.I.S.I.

PRODOTTI O.E.M.

fidatevi

è piú affidabile è una stampante Honeywell

LOGOTIPO

Per avere dati piú affidabili, piú rapidamente e sempre.

È dalla stampante infatti che devono venire subito, in qualsiasi momento e a prova d'errore quei dati che servono alle vostre decisioni.

PRIMA: perché in funzione dell'applicazione la Honeywell I.S.I. offre modelli con prestazioni fino a 180 cps con stampa bidirezionale ottimizzata a interfacce parallele o seriali fino a 9.600 bps, permettendo così il migliore utilizzo del calcolatore.

PIU' SICURI: perché le stampanti Honeywell I.S.I. utilizzano la tecnologia avanzata frutto di una pluriennale esperienza nel campo dell'elaborazione dei dati.

SEMPRE: perché la linearità del progetto, l'alta qualità intrinseca del prodotto e l'assenza di manutenzione preventiva garantiscono l'elevatissima affidabilità delle stampanti Honeywell I.S.I.

Per questo le stampanti giuste si chiamano Honeywell, logico punto d'arrivo di una sofisticata tecnologia dell'informazione. Sono modulari, flessibili, ed è facile personalizzare ciascun modello a misura delle particolari esigenze applicative.

Anche nelle stampanti è meglio Honeywell.

Honeywell

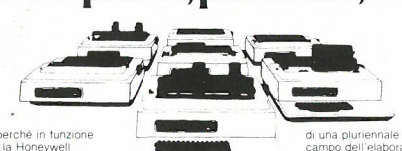
Honeywell Information Systems Italia

Filiale O.E.M. prodotti H.I.S.I. - Via Tazzoli, 6 - 20154 Milano - Tel. (02) 65.70.592 - 65.70.312 - 69.771 - Telex 311308 H.I.S.I.

PRODOTTI O.E.M.

LOGOTIPO

Stampanti Honeywell: per averli prima, piú sicuri, sempre.



PRIMA: perché in funzione dell'applicazione la Honeywell I.S.I. offre modelli con prestazioni fino a 180 cps con stampa bidirezionale ottimizzata a interfacce parallele o seriali fino a 9.600 bps, permettendo così il migliore utilizzo del calcolatore.

PIU' SICURI: perché le stampanti Honeywell I.S.I. utilizzano la tecnologia avanzata frutto di una pluriennale esperienza nel campo dell'elaborazione dei dati.

SEMPRE: perché la linearità del progetto, l'alta qualità intrinseca del prodotto e l'assenza di manutenzione preventiva garantiscono l'elevatissima affidabilità delle stampanti Honeywell I.S.I.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Filiale O.E.M. prodotti H.I.S.I. - Via Tazzoli, 6 - 20154 Milano - Tel. (02) 65.70.592 - 65.70.312 - 69.771 - Telex 311308 H.I.S.I.

PUBBLICITÀ HONEYWELL

PanoramaHISI presenta, questo mese, i tre soggetti della campagna pubblicitaria preparata dalla filiale O.E.M. Prodotti HISI di via Tazzoli per il potenziamento dell'immagine della famiglia di stampanti seriali SPPL in Italia.

La campagna punta in particolare ad enfatizzare il livello qualitativo della Serial Printer Product Line che ha già passato le 60.000 unità realizzate (ponendosi in tal modo come il prodotto numericamente più cospicuo dell'intera gamma H.I.S.) ed ha mantenuto una tale qualità da essere scelta non solo dalla casa madre, ma anche da numerosissime altre.

La campagna pubblicitaria, iniziatasi col mese di giugno sulle maggiori testate settoriali italiane, sarà seguita da una serie di annunci della serie « Dati - averli non basta » (soggetto a sinistra in basso) in alcuni mercati europei.

(Rodolfo Nicodemi)

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1